

〈OB・OGだより〉

震災を乗り越えて、秋田の農業と共に

大友道夫

(3期生, 2011年卒, 高野ゼミ, 現(株)キセキ東北)

私は3期生にあたりますが、今回10周年記念におけるOB報告として御指名いただき光栄です。地域構想学科で学べる分野は多岐にわたりますが、根本にあるのは人と人との繋がりであり、「縁」です。私自身、発展実習やゼミを通して様々な場所を訪れ、多くの方々とお会いしました。これも「縁」です。そして今は、仕事を通して秋田県の農家の方々との「縁」を築いているところです。「人と人との縁は、自分自身にとって大きな財産である」と学ばせていただいた地域構想学科。今後も社会に貢献する元気な学生を輩出されることをご期待申し上げます。

以下、就業先である「(株)キセキ東北」への採用経過と入社後の近況について報告させていただきます。



2014.5.27 (田植機の点検に向いた鹿角市の圃場で)

1. 内定まで

私が勤めている会社、(株)キセキ東北から内定を頂いたのは、2010年6月1日のことであった。大学1年生の地域構想発展実習において、仙台近郊の農家レストランを訪問したことがきっかけで、私たちの生活における農業の力、農家の力、食の大切さを学び、いつしか農業をはじめとする「食」に関わる仕事をしてみたいと思うようになった。3年生になり、いよいよ就職活動が本格化し、私も農業や食品卸業、JAなどの採用試験を受け、一次試験で不採用になったり、最終試験までは通ったが結局不採用になったりと、思うような結果がでず、焦りと不安を残しながら4年生へと進級した。

4年生の5月、泉キャンパス就職課掲示板で目に留まったのが、(株)キセキ東北の求人だった。ところで、私の会社を知っているという人はどのくらいいるだろうか。簡単に説明すると、農業機械を製造している井関農機(株)のグループ企業であり、(株)キセキ東北は東北を拠点とする農業機械の販売会社である。主な商品は、トラクタ・田植機・コンバインであるが、一般の方々には、スーパーや道の駅の駐車場内に設置されているコイン精米機などに馴染みがあるかもしれない。いずれにせよ、水稻畑作を中心とした農業機械会社であり、競合会社にはクボタやヤンマーといった企業も存在する。

さて、話を戻すと、「食」に関わる仕事を探していたが、農業機械の視点から関わってみるのも面白いのではないかと思い、2010年5月の採用試験に臨んだ。その結果、運良く6月1日に内定をいただき、最初に決まった会社というのも一つの縁、この会社に就職することを決心した。決してもう就職活動が面倒くさくなったからというわけではない。ただ、学友に内定した話をする、「いせき？発掘にでも行くの？」考古学の団体か何かと勘違いされることもしばしば。私の家は農家ではないが、親戚が農業をしている縁もあり、秋に頂いた新米をコイン精米機で精米したりしていたので、私自身は結構馴染みのある名前だったが、知らない人は知らないのかなという印象を持った。やはり、天気予報で有名な某会社のほうが一般の方には馴染みがあるかもしれない。

2. 震災から入社まで

そのような中、無事に卒業論文も終え、卒業まであとわずかとなったあの日、東日本大震災が発生した。2011年3月11日の午前中、私は現配属のキセキ東北秋田支社から電話を受けていた。入社後の研修先が秋田であると連絡があり、引越しの準備など

があるから、来週にでも1回秋田に来るようにという指示を受け、その準備に取り掛かろうとした矢先の出来事だった。私の実家は塩釜市だったが、幸いにして家族も実家も無事であった。一先ず一命を取り留めて安心していたが、その後のラジオで仙台空港周辺が1m以上の津波の被害を受けているとの情報を受け、愕然とした。当社の本社は岩沼市にあり、仙台空港周辺の工業団地の一角にある。就職先が震災の被害を受けたことを知り、不安な毎日を過ごしていた。幸い、内定取り消しということはなく、4月1日に無事に入社式を迎えることができた。もっとも、入社式といっても形だけのようのものであった。というのも、当社も1m30cmの津波の被害を受け、本社1階は泥や瓦礫で覆われてしまった。そのような大変な状況の中で行われた入社式。当社社長の辻嶋の言葉は今でも耳に残っている。「当社は震災でこのような大変な被害を受けたが、内定取り消しということだけはしなかった。君たち新入社員全員を迎え入れ、皆で力を合わせてこの難局を乗り切りたい」

この会社のために尽力したいと決意した。

入社式を終え、私たちの最初の仕事が構内の泥掃除だった。秋田への引越しの準備が整い次第、研修先の秋田へ向かうようにという指示を受け、1週間ほど本社で泥掃除をした後、秋田へと出発した。本社に残った同期への後ろめたさも多少はあったものの、新天地で新たな気持ちで頑張ろうという思いで出発した。

3. 秋田へ赴任、入社1年目

秋田県には小学生の夏休みに家族旅行で行った覚えがある。しかしながら、それ以来は行ったことがなかったし、ずいぶん前の出来事なので、ほぼ初めての土地といってもおかしくはない。文字通り右も左も分からない私を、秋田支社の方々は暖かく迎え入れてくれた。結果的に、研修先がそのまま現配属先となったわけだが、今の部署に配属されて良かったと思っている。もっとも、この先心境の変化がないとも限らないが。

赴任後、上司からの最初の指示が、秋田県の地図を買うことだった。当然ながら、秋田県で仕事をする以上、秋田の道を知らなければ営業に回ることができない。地図を片手に、部署の先輩と同行しながら

ら秋田県の地理を覚えることに尽力したことも記憶に新しい。もっとも、在学中は高野ゼミに所属し、常日頃から地図を見ていたということもあり、とくに苦痛を感じることもなく、楽しみながら地理を覚えることができたと思っている。一つ、ゼミで学んだことを生かせたということなのだろうか。

さて、私が秋田に赴任したのは4月。4月といえば、春の田植え作業が本格的に始まる時期である。そして次に待っていた仕事は電話番号である。機械の使い方、問い合わせ、部品の問い合わせ、納期の問い合わせ。先述のように、私の実家は農家ではないため、今まで農業機械に触れた経験はなく、加えて、車やバイクもさほど興味がなかったため、まして工学部卒業でもないのに、機械に関しては全くの無知であり、聞いたことのない名称に戸惑う日々が続いた。そして、私にとって最も困難を極めたのがこれである。「秋田の言葉がわからない!!」

ここは日本のはずだが、この人はいったい何語を話しているのだろうか。電話である以上、表情も動作も分からないので、相手の言葉を頼りに対応するしかないが、相手は何を話しているのかさっぱり分からない。また、同じ県内でも県北と県南では言葉や発音も違いがある。様々な言語が飛び交う中、機械も部品も分からなければ言葉も分からない。そのようなトリプルパンチの中、とにかく相手の言葉を一字一句逃さぬようにメモすることに専念した。メモの量は学生のとき以上だったかもしれない。それをもとに上司や部品担当に相談・伝達して返答する。春の繁忙期の2ヶ月間、毎日その繰り返しだった。

農機に限った話ではないが、機械というのは一つ一つの部品が集まって大きな製品というものを構成している。毎日のように機械のパーツ表と睨めっこしながら部品の名前と用途を覚える。そして、それらを頭の中で製品として構成していく。この繰り返しですが今では大きな力となっているのではないかと考えている。

また、2ヶ月間電話の前に張り付いていたことで、電話という顔の見えない会話の難しさ、そして、失礼のない電話対応というものを叩き込まれた。秋田に赴任して最初の2ヶ月間、周りからの叱咤激励を受けながら、何とか地盤を固めることができたのではないかと考えている。

無事に春の繁忙期が終わってからの次の指示は、積載車の免許を取ることだった。農業機械の運搬も私たちの業務であるが、そのためにはトラックを運転できなければならない。秋の繁忙期までに免許を取るよう指示を受け、無事に盆明けには取得することができた。それからというもの、機械運搬の日々が続いた。もっとも、1年目の私にはこれくらいしかできることがなかった。営業に出て機械を売れといわれても、工場に入って機械を修理せよといわれても、その知識も技術力も備わっていない。それならば、とにかく走って機械や部品を必要とされる場所に無事に届けることが今の自分自身の仕事なのだと自覚し、秋田県を縦横無尽に走った記憶がある。その甲斐もあり、秋田の道も覚えることがきたし、お客様の顔も覚えることもでき、トラックの運転にも慣れることができた。

振り返れば、入社1年目は驚くほどあっという間に過ぎていったように思える。初めての田植えや稲刈りも経験した。電話対応やパーツ表の見方、機械の動かし方、秋田の道と言葉、そして初めての県外での一人暮らし。驚きと戸惑いの連続のなか、何とか社会人1年生を終えることができた。

4. 2014年6月吉日

2014 現在、今年で入社4年目を迎えた。現在は秋田県の営業として県北地区を担当しており、JA あきた北央様・JA 鷹巣町様・JA あきた北様・JA かづの様への農機販売事業を行っている。

どのJAにおいても同様の事が言えるが、農家組合員の高齢化と後継者問題、それに伴う組合員減少によるJAの規模縮小が、近年より顕著に現れていると実感している。特に、農業機械の更新時期になり、組合員の皆様に機械購入の話を持ちかけると、「おらもこの歳だし、息子も農業やらねえって言うてるから、機械ぶっ壊れたら百姓やめる」という声が多く聞かれる。

農業をやっても収入がない。故に機械も買えないし、そもそも農業に魅力を感じない。農業の魅力を感じてもらおうと、都市部の若者や家族を農村に招くグリーンツーリズムなどを行っている自治体も全国にあるが、それよりも大事なことは、今の就農者に対する取り組みである。農業でしっかり収入が得

られる政策、農家が儲かる農業を提供しなければ、今後益々農業人口が減少し続けるだろう。当社でも、農家の懐に優しい低コスト農業を展開するため、低価格な農機の販売や様々な営農指導を行っている。機械があればHPをご覧頂きたい。

後継者問題や高齢化によって、高齢の農業者の中には、地域の若年就農者に作付けを委託している動きも多く見られる。また、農業者が集まって生産者組合や法人を立ち上げ、大規模農業化を目指す動きも近年では多く見られている。ここで問題となってくるのが、農業機械の需要である。農地を集約し、作付面積が大きくなれば、その分大型の機械を導入することとなる。新規参入の法人や生産組合の顧客獲得が専らの課題である。

そして忘れてはいけないのが他社取りである。車を購入する際も考慮することだと思うが、消費者は必ずしも現保有のメーカーで更新するとは限らない。農機の場合も同様で、確にかつては、「今は半セキのトラクタだから、次にトラクタを買うときは半セキにする」という考えが多かったが、昨今の農業や消費者の動向を見ると、メーカー問わず安いもの、長持ちするもの、使いやすいものを求める傾向が強い。かつてのような義理と人情で勝負する事が難しくなっているのではと感じている。もちろん、これを逆手にとれば、十分に他社取りも可能であるということだ。農業人口減少により、農機供給が飽和状態である以上、農機業界で生き残るには如何にして他社製品から自社製品へと更新してもらえるかが鍵となっている。そこは製品そのものの魅力もさることながら、セールスマン個々の能力が試されるところだ。

入社の際に人事担当より言われた言葉がある。「農家の方々は、会社に置きかえれば社長にあたる。君たちは会社の社長を相手に商売していることを自覚して行動しなさい。」

人間力という大げさかもしれないが、お客様に如何に可愛がられるか、如何に信頼されるかが何よりも大切である。果たして今の自分にそれができているのか、それは相手の受け取り方次第で何ともいえない所はあるが、「大友からなら安心して機械を買える」と言われる日が来るよう、今後も尽力したいと思っている。